

STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS SALAK NGLUMUT DESA KALIURANG KECAMATAN SRUMBUNG KABUPATEN MAGELANG

AGRIBUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY SALAK NGLUMUT IN KALIURANG VILLAGE SRUMBUNG SUB-DISTRICT MAGELANG DISTRICT

SODIK MASKUR, TINJUNG MARY PRIHTANTI

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Bisnis

Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga

Jl. Diponegoro 52-60 Salatiga 50711

*Email: sodikmaskur@gmail.com

ABSTRAK

Salak nglumut merupakan salak lokal unggulan yang berasal dari Kabupaten Magelang. Salak nglumut memiliki mutu yang baik seperti rasa yang manis, daging buah salak yang tebal, meskipun berusia muda. Dengan mutu yang baik seharusnya salak nglumut memiliki harga jual yang tinggi, namun pada kenyataannya harga jual buah salak masih tergolong murah dan komoditas salak nglumut belum menjadi unggulan Kabupaten Magelang maupun berkembang lebih baik. Dengan demikian penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang dapat mengembangkan agribisnis salak nglumut Desa Kaliurang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan teknik pengambilan *purposive sampling* yakni meliputi partisipan 1 orang dari pemerintah daerah, 1 orang petugas penyuluh lapangan (PPL), dan 3 orang petani salak nglumut yang dianalisis menggunakan matrik SWOT (*Strenght, Weaknes, Opportunittes, Threaths*) dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Hasil penelitian ini menunjukkan ada 7 strategi pengembangan agribisnis salak nglumut yang dapat digunakan petani salak Nglumut di Desa Kaliurang.

Kata Kunci : Matik SWOT, Analisis QSPM, Strategi Pengembangan, Salak Nglumut, Kabupaten Magelang.

ABSTRACT

Salak nglumut is a superior local salak that comes from Magelang Regency. Salak nglumut has good quality such as sweet taste, thick flesh of salak, even though it is young. With good quality salak should have a high selling price, but in reality the price of salak is still relatively cheap and the salak nglumut commodity is not superior or develope better in Magelang Regency. Thus this study aims to find out strategies that can develop the salak nglumut in Kaliurang Village. This research uses descriptive method with purposive sampling technique which includes 1 participant from the local government, 1 field extension officer (PPL), and 3 salak fruit farmers who are analyzed using the SWOT matrix (Strength, Weaknes, Opportunittes, Threaths) and QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). The results of this study indicate that there are 7 strategies for developing salak agribusiness that can be used by salak nglumut farmers in Kaliurang Village.

Keywords: SWOT Matik, QSPM Analysis, Development Strategy, Salak Nglumut, Magelang Regency.

PENDAHULUAN

Secara umum posisi sektor pertanian di era baru pertanian menghendaki orientasi pada pencapaian nilai tambah, pendapatan, serta

kesejahteraan petani sebagai acuan utama dalam pembangunan pertanian (Hafsah, 2010). Daerah Kabupaten Magelang merupakan Kabupaten yang terletak di Jawa Tengah. Magelang termasuk dalam

produsen sayuran dan buah di sekitar Kota maupun Kabupaten Magelang. Termasuk Desa Kaliurang, Kelurahan Srumbung, Kabupaten Magelang yang menghasilkan jenis buah yaitu salak yang diberi nama salak nglumut. Salak nglumut merupakan jenis buah komoditi eksport unggulan di Kabupaten Magelang. Salak nglumut mempunyai ciri khas daging buah salak yang manis meskipun belum matang atau masih muda. Meskipun mutu buah salak nglumut manis dan daging buah yang tebal harus ditingkatkan dengan budidaya yang benar. Budidaya yang bisa meningkatkan kualitas dan produksi salak.

Produksi salak yang melimpah di Desa Kaliurang Kecamatan Srumbung mempengaruhi penyerapan pemasaran yang kurang baik dari semua produk petani. Dalam kondisi tersebut biasanya petani membiarkan salak untuk tidak dipanen karena biaya panen lebih besar dari harga panen. Harga salak tergantung pada musim buah. Harga salak sangat murah jika musim salak dan harga salak sedikit meninggi pada saat buah salak jarang panen atau bukan musim salak. Padahal buah salak termasuk dalam jenis buah yang enak, manis, murah, dan banyak diminati masyarakat. Dapat dikatakan salak nglumu belum menjadi komoditas unggulan seperti salak pondoh dan salak

bali. Meski belum menjadi komoditas unggulan namun masih banyak masyarakat pertanian membudidayakan salak nglumut khususnya Desa Kaliurang, Kecamatan Srumbung, Kabupaten Magelang

Hal ini memunculkan pertanyaan strategi apa yang dapat mengembangkan agribisnis salak nglumut Desa Kaliurang dengan tujuan untuk mengetahui strategi apa yang dapat mengembangkan agribisnis salak nglumut Desa Kaliurang. Pelaku usaha tani yang memiliki lahan budidaya sendiri serta petani salak yang modal biaya milik pribadi dan pengambil kebijakan yang memiliki wewenang dalam pengembangan agribisnis salak nglumut.

METODE PENELITIAN

Tempat pelaksanaan Desa Kaliurang Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang. Pemilihan lokasi penelitian dipilih secara sengaja (*purposive sampling*). Atas dasar pertimbangan wilayah tersebut banyak terdapat budidaya tanaman salak nglumut. Pendekatan penelitian menggunakan metode deskriptif dengan mencari fakta dengan intrepetasi yang tepat. Teknik pengumpulan data penelitian yang digunakan adalah observasi, wawancara, dokumentasi, studi pustaka.

Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* dengan menetapkan kriteria atau partisipan yang telah ditetapkan oleh peneliti meliputi partisipan 1 orang dari pemerintah daerah, 1 orang petugas penyuluh lapangan (PPL), dan 3 orang petani salak nglumut.

Menurut David (2008) teknik analisis yaitu *Pertama* matrik IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*External Factor Evaluation*) dengan membuat daftar faktor Internal yang terdiri dari Kekuatan dan Kelemahan serta membuat daftar faktor Internal yang terdiri dari Peluang dan Ancaman, dan menentukan bobot tiap faktor dengan 0,0 (tidak Penting) sampai 1,0 (sangat Penting). Penentuan bobot dilakukan dengan cara *paired comparison* atau perbandingan berpasangan. Metode ini membandingkan setiap faktor yang berada baris horizontal dan pada kolom vertikal. *Kedua* menggunakan analisis *QSPM* (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) merupakan teknik yang obyektif dapat menentukan strategi alternatif yang diutamakan. *QSPM* menggunakan input dari analisis IFE dan EFE sebagai alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing. Pemilihan alternatif strategi dengan metode *QSPM*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum

Desa Kaliurang adalah desa yang terletak di Kecamatan Srumbung, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah berada di lereng Gunung Merapi. Mayoritas penduduk bekerja sebagai petani salak nglumut. Petani sebagian besar berfokus budidaya tanaman salak nglumut memiliki tahapan sebagai berikut : *Pertama* persiapan lahan biasanya dilakukan dengan iklim basah pada dataran rendah hingga ketinggian 700mdpl dengan tanah yang subur, gembur, dan untuk pertumbuhannya membutuhkan kelembaban. Lahan disiapkan dalam keadaan bersih dan lapang hanya untuk tanaman salak nglumut. *Kedua* pengolahan lahan biasanya penetapan areal untuk perkebunan salak dalam memperhatikan kemudahan transportasi, melakukan perataan tanah sebagai sistem irigasi, mempermudah pengaturan jarak tanam, serta pengaturan pohon pelindung. Pembuatan jarak tanam dibuat dengan ukuran 2 x 2 m atau 2 x 2,5 m dengan masing-masing lubang diberi pupuk secukupnya. *Ketiga* pembibitan biasanya yang perlu diperhatikan dalam salah satu faktor yang mengusahakan tanaman salak adalah penggunaan bibit unggul dan bermutu. Tanaman salak merupakan salah

satu tanaman tahunan maka dari itu kesalahan dalam pemilihan/pemakaian bibit akan berakibat buruk dalam hasil yang diinginkan. *Keempat* pemeliharaan tanaman salak perlu dipelihara dengan benar dan teratur sehingga diperoleh produksi kebun yang baik dan menghasilkan hasil yang maksimal. Pemeliharaan tanaman salak dapat dilakukan dengan penyerbukan, penjarangan, atau pemangkasan, pemupukan, pengairan, serta pemeliharaan lainnya. Pemeliharaan ini dilakukan sampai berakhirnya masa produksi tanaman salak. *Kelima* pemanenan mutu buah salak yang baik diperoleh apabila pemanenan dilakukan dengan tingkat kematangan pada salak yang sudah siap

untuk dipanen dengan rasa yang manis dan tidak pahit. Buah salak yang dipanen apabila memiliki rasa yang tidak manis dan pahit salak tersebut belum masak. Pemanenan dilakukan dengan cara memanen secara petik pilih dan disinilah letak kesulitan pada proses pemanenan salak. *Kenam* pasca panen buah salak seperti buah-buahan lainnya, buah salak tidak tahan lama serta mudah rusak. Kerusakan pada buah salak biasanya ditandai dengan warna kulit kecokelat-cokelatan, buah busuk serta daging buah yang sudah mulai lembek. Setelah pemetikan buah salak mengalami perubahan warna sehingga buah salak tidak dapat disimpan dengan waktu yang lama

Analisis Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Identifikasi menggunakan matrik internal dijabarkan menjadi kekuatan dan kelemahan pada tabel berikut :

Tabel 1 Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

No	Pertanyaan	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1	Kemampuan petani dalam teknik pemangkasan pelepah.	0,058	4	0,232
2	Kemampuan petani dalam teknik pemupukan.	0,063	3	0,189
3	Kemampuan petani dalam teknik pengairan.	0,049	4	0,197
4	Kemampuan petani dalam teknik penyerbukan.	0,053	4	0,212
5	Kemampuan petani dalam teknik penjarangan.	0,056	3	0,169
6	Karakteristik kualitas hasil salak nglumut	0,053	3	0,158
7	Kontiyuitas dan kuantitas hasil salak nglumut	0,059	3	0,177
8	Modal petani.	0,063	4	0,250
9	Lingkungan Fisik penanaman salak nglumut dekat sumber air.	0,055	2	0,110

10	Kesuburan lahan.	0,053	3	0,158
Kelemahan				
11	Kemampuan petani dalam teknik persiapan lahan.	0,065	3	0,195
12	Kualitas bibit.	0,061	3	0,184
13	Kegagalan bibit tumbuh.	0,067	3	0,200
14	Kemampuan tenaga kerja saat panen yang beragam.	0,060	3	0,181
15	Pengelolaan salak.	0,061	3	0,183
16	Pengetahuan promosi.	0,064	2	0,127
17	Kemitraan.	0,060	3	0,181
Total		1,000		3,104

Sumber : Data Primer (2019)

Berdasarkan tabel 1 dapat dikatakan bahwa kekuatan utama yang terpenting saat kegiatan pertanian salak nglumut dilaksanakan yaitu modal petani dengan nilai skor 0,250. Modal petani sangat penting bagi proses kelangsungan pertanian tanaman salak nglumut Desa Kaliurang. Menurut Lawrence J.Gitman (2015) modal adalah bentuk pinjaman dalam panjang atau jangka waktu tertentu yang dimiliki oleh perusahaan atau semua hal yang ada dibagian perusahaan. Biaya oprasional yang dikelola oleh petani salak nglumut yakni pupuk, peralatan, serbuk jantan, pembelian bibit, dan transportasi. Modal petani menjadi faktor utama untuk melaksanakan proses pertanian dengan lancar. Dengan modal sendiri petani dapat menyiapkan hal-hal yang diperlukan saat proses tanaman salak nglumut hingga panen buah salak nglumut.

Tanamam salak nglumut membutuhkan pupuk yang berkualitas tinggi untuk menunjang unsur hara dalam

tanah yang kurang. Pupuk dibeli oleh petani menggunakan modal sendiri dari petani.

Kelemahan dalam perkembangan salak nglumut Desa Kaliurang dengan nilai skor 0,200 yaitu kegagalan bibit tumbuh. Menurut Setiyawan (1999) bibit merupakan salah satu penentu keberhasilan budidaya tanaman. Budidaya tanaman sebenarnya dimulai sejak memilih bibit yang baik, karena bibit merupakan objek utama yang akan dikembangkan dalam proses budidaya selanjutnya

Matrik IFE (*Internal Factor Evaluation*) mengidentifikasikan faktor yang yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) pengembangan salak nglumut Desa Kaliurang dengan aspek sumber daya manusia, produksi, keuangan, pemasaran, dan lingkungan fisik. Apabila nilai total skor yang didapat diatas 2,5 dapat diartikan bahwa perusahaan memiliki kondisi internal yang kuat, sedangkan jika nilai total skor yang didapat

dibawah 2,5 perusahaan diketahui memiliki kondisi yang lemah (Menurut David, 2008). Kondisi internal perkembangan salak nglumut Desa Kaliurang dilihat dari matrik IFE diatas. Nilai total skor yang didapat sebesar 3,104. Nilai skor 3,104 melebihi total skor rata-rata yaitu 2,5 dengan hal ini perkembangan

salak nglumut Desa Kaliurang mempunyai kondisi internal yang baik dan kuat. Dengan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa hasil analisis faktor internal perkembangan salak nglumut di Desa Kaliurang mampu mengatasi kelemahan yang ada pada perkembangan salak nglumut tersebut.

Analisis Matriks Eksternal Factor Evaluation (EFE) Identifikasi menggunakan matrik eksternal dijabarkan menjadi peluang dan ancaman pada tabel berikut:

Tabel 2 Matrik Eksternal Factor Evaluation (EFE)

No	Pertanyaan	Bobot	Rating	Skor
Peluang				
1	Permintaan pembeli luar negeri terhadap salak nglumut.	0,106	3	0,317
2	Pemasaran produk yang sangat luas.	0,098	3	0,293
3	Transportasi domestik.	0,097	3	0,290
4	Agrowisata petik buah langsung.	0,105	2	0,209
5	Perkembangan penyuluh.	0,092	2	0,184
Ancaman				
6	Harga pasar yang tidak stabil	0,086	3	0,258
7	Kebijakan pemerintah <i>suplay</i> pupuk	0,092	2	0,184
8	Penyempitan area salak.	0,085	2	0,170
9	Fasilitas pengkreditan	0,083	2	0,166
10	Persaingan petani antar salak	0,078	3	0,235
11	Infrastruktur jalan usaha	0,079	3	0,238
Total		1,000		2,543

Sumber : Data Primer (2019)

Peluang utama yang ada pada perkembangan salak nglumut Desa Kaliurang adalah permintaan pembeli luar negeri terhadap salak nglumut menjadi peluang yang baik bagi perkembangan salak nglumut Desa Kaliurang dengan nilai skor 0,317. Hasil observasi dan wawancara mendapat informasi bahwa terdapat

pembeli dari luar negeri yakni dari negara Kamboja, Thailand, Belanda, dan Vietnam.

Permintaan pembeli luar negeri terhadap salak nglumut dapat membantu petani untuk meningkatkan pendapatan serta memiliki wawasan untuk menjual salaknya ke berbagai wilayah. Untuk ancaman dalam perkembangan salak

nglumut Desa Kaliurang dengan nilai skor 0,258. Harga yang tidak stabil menghambat perkembangan agribisnis salak nglumut. Berdasarkan hasil wawancara mendapatkan informasi bahwa harga salak tergantung pada pasaran. Jika musim buah salak melimpah harga salak sangat murah yaitu 3000/kg dan jika bukan musim buah salak harga salak 5000/kg.

Mengidentifikasi matrik EFE dengan faktor-faktor yang meliputi peluang dan ancaman yang dihadapi oleh petani dalam perkembangan salak nglumut Desa Kaliurang dengan lima aspek yaitu ekonomi, bahan baku, kebijakan pemerintah, pesaing, dan sarana prasarana. Apabila nilai total skor yang didapat diatas 2,5 dapat diartikan bahwa perusahaan memiliki respon peluang serta ancaman secara baik, sedangkan jika nilai total skor yang didapat dibawah 2,5 perusahaan

diketahui memiliki kondisi yang lemah (David, 2008). Kondisi faktor eksternal pada perkembangan salak nglumut Di Desa Kaliurang dilihat dari tabel diatas memiliki nilai total skor 2,543. Kondisi eksternal perkembangan salak nglumut Desa Kaliurang dilihat dari matrik IFE diatas. Nilai total skor yang didapat sebesar 2,543. Nilai skor 2,543 melebihi total skor rata-rata yaitu 2,5. Dengan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa hasil analisis faktor eksternal perkembangan salak nglumut di Desa Kaliurang mampu memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman yang ada pada perkembangan salak nglumut tersebut.

Matriks Intenal - Eksternal (Matriks IE)

Identifikasi menggunakan matrik internal dan eksternal (Matriks IE) dijabarkan pada tabel tahapan pencocokan data berikut :

Tahap Pencocokan Data

Total Skor IFE

		4.0	Kuat	3.0	Rata-rata	2.0	Lemah	1.0
Total Skor IFE	Tinggi		Tumbuh dan kembangkan		Tumbuh dan kembangkan		Jaga dan Pertahankan	
	3.0		Tumbuh dan kembangkan		Jaga dan Pertahankan		Tuai dan Divestasi	
	Sedang		Jaga dan Pertahankan		Tuai dan Divestasi		Tuai dan Divestasi	
	2.0		Jaga dan Pertahankan		Tuai dan Divestasi		Tuai dan Divestasi	
	Rendah		Tuai dan Divestasi		Tuai dan Divestasi		Tuai dan Divestasi	
	1.0		Tuai dan Divestasi		Tuai dan Divestasi		Tuai dan Divestasi	

Sumber : (David, 2008)

Gambar : Matrik IE (Internal-Eksternal)

Pertama, strategi penetrasi pasar yaitu menurut David (2008) strategi penetrasi pasar meningkatkan pangsa pasar dengan cara pemasaran yang lebih besar. Penetrasi pasar meningkatkan jumlah tenaga penjual, jumlah belanja iklan, menawarkan promosi penjualan. Beberapa alternatif strategi penetrasi pasar yang dapat dilakukan petani salak nglumut Desa Kaliurang yaitu dengan meningkatkan kualitas salak nglumut untuk menguasai pasar. Petani salak dapat meningkatkan kualitas dengan cara membudidayakan tanaman salak dengan melakukan

persiapan lahan, pemangkasan batang, penyerbukan yang dilakukan secara teratur dan terlindungi, penjarangan buah salak, dan pengairan secara teratur dan melakukan promosi hasil panen melalui pemasaran produk yang sangat luas. Promosi dapat dilakukan oleh petani dengan cara membangun sosial media baru misalnya Instagram, Youtube, Facebook dan Website. Media sosial dapat mengenalkan secara luas produk petani salak kepada konsumen. Petani juga dapat menjual buah salak melalui sistem belanja online yang marak digunakan masyarakat luas. *Kedua*

strategi pengembangan pasar yaitu, menurut David (2008) strategi pengembangan pasar meningkatkan jaringan distribusi baru, mengembangkan pasar dan meningkatkan kapasitas produksi. Beberapa alternatif strategi pengembangan pasar yang dapat dilakukan petani salak nglumut Desa Kaliurang adalah melakukan kerja sama dengan industri, meningkatkan kuantitas salak nglumut untuk memenuhi permintaan pembeli luar negeri, dan meningkatkan pasar ekspor buah salak. *Ketiga* strategi pengembangan produk yaitu menurut David (2008) strategi pengembangan produk adalah strategi yang mencari peningkatan penjualan dengan memperbaiki atau memodifikasi produk

saat ini. Strategi alternatif yang dapat dilakukan petani salak nglumut Desa Kaliurang adalah mengolah salak nglumut menjadi berbagai macam olahan.

Setelah menganalisis menggunakan matrik IFE, EFE, IE, dan SWOT dapat dirumuskan menjadi suatu strategi yang baik. Analisis untuk menentukan strategi yang menjadi prioritas dalam pengembangan agribisnis salak nglumut Desa Kaliurang menggunakan *Quantitative strategy planning matriks* (QSPM). Menentukan strategi yang menjadi prioritas dapat didasarkan melalui wawancara kepada narasumber dan penilaian mengenai strategi yang dipilih melalui analisis SWOT.

Tabel 3 Hasil Analisis Matriks QSPM

Strategi	Nilai	Peringkat
Strategi 1 Meningkatkan kualitas salak nglumut untuk menguasai pasar	5,639	3
Strategi 2 Meningkatkan kuantitas salak nglumut untuk memenuhi permintaan luar negeri	5,930	1
Strategi 3 Melakukan promosi hasil panen melalui pemasaran yang sangat luas	5,205	5
Strategi 4 Membangun kerja sama dengan industri	4,998	7
Strategi 5 Melakukan kerjasama dengan pemerintah untuk melancarkan usaha tani salak nglumut	5,418	4
Strategi 6 Mengolah salak nglumut menjadi berbagai macam olahan	5,149	6
Strategi 7 Meningkatkan pasar ekspor pada buah salak	5,654	2

Sumber : Data primer (2019)

Berdasarkan analisis QSPM yang sudah dilakukan strategi yang utama berada pada strategi yang kedua yaitu mengedukasi petani tentang proses penanaman, perawatan, pemanenan, dan pemasaran dengan nilai 7,348. Nilai yang tertinggi menunjukkan alternatif yang memiliki daya tarik untuk mengembangkan usaha tani salak nglumut yang berada di Desa Kaliurang, dengan melihat lingkungan internal dan eksternal. Berdasarkan tabel matrik QSPM yang berkaitan dengan pengembangan strategi agribisnis salak nglumut dapat diurutkan dari nilai tertinggi ke nilai terendah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kuantitas salak nglumut untuk memenuhi permintaan luar negeri (5,930). Meningkatkan kuantitas dapat dilakukan petani salak dengan cara melakukan penyerbukan pada bunga buah salak dan melindungi hasil penyerbukan antara bunga betina dan bunga jantan. Petani juga melakukan pemupukan tanaman salak secara rutin menggunakan pupuk berkualitas.
2. Meningkatkan pasar ekspor pada buah salak (5,654). Petani dapat melakukan perluasan pasar dengan menjaga jumlah perdagangan bilateral, menjaga bahan baku dan barang, serta stabilitas harga salak. Petani dapat memperluas pasar ekspor dengan melakukan beberapa teknologi bisnis berbasis internet.
3. Meningkatkan kualitas salak nglumut untuk menguasai pasar (5,639). Petani dapat meningkatkan kualitas dengan cara membudidayakan tanaman salak dengan melakukan persiapan lahan, pemangkasan batang, penyerbukan yang dilakukan secara teratur dan terlindungi, penjarangan buah salak, dan pengairan
4. Melakukan kerjasama dengan pemerintah untuk melancarkan usaha tani salak nglumut (5,418). Tahapan pertama yang harus dilakukan petani yaitu dengan membangun komunikasi melalui PPL dan kelurahan membahas tentang kebutuhan petani, penjualan salak dalam negeri maupun luar negeri.
5. Melakukan promosi hasil panen melalui pemasaran yang sangat luas (5,205). Petani dan pemerintah dapat membangun situs webiste, membuat akun media sosial, dan memperjual belikan produk salak melalui situs belanja online.
6. Mengolah salak nglumut menjadi berbagai macam olahan (5,149). Salak yang tidak terjual atau mengalami kekurangan dapat diolah menjadi makanan seperti keripik salak, manisan salak, dan dodol salak.

7. Membangun kerja sama dengan industri (4,998). Petani dan pemerintah dapat bekerja sama untuk mencari industri atau kemitraan lain yang membutuhkan bahan baku utama yaitu salak. Petani atau pemerintah dapat menyodorkan suatu proposal yang menonjolkan kualitas buah salak nglumut jika sudah menemukan industri yang berbakat dan berkualitas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data, peneliti memperoleh kesimpulan sesuai penelitian mengenai Strategi Pengembangan Agribisnis Salak Nglumut Desa Kaliurang Kabupaten Magelang menggunakan matrik IFE dan EFE memperoleh faktor-faktor internal dan eksternal meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi petani salak nglumut:

- a. Faktor kekuatan yang utama adalah modal petani menunjang berkembangnya penanaman salak nglumut
- b. Faktor kelemahan yang utama adalah penanaman bibit hanya dilaksanakan pada awal penanaman.
- c. Faktor peluang yang utama yaitu Permintaan pembeli luar negeri terhadap salak nglumut.

d. Faktor ancaman yang utama yaitu pendapatan yang tidak sesuai dengan harapan petani menghambat berkembangnya salak nglumut.

Kedua agribisnis salak nglumut di Desa Kaliurang menggunakan analisis SWOT berada diposisi sel IV yaitu digunakan untuk menentukan aspek faktor internal dan eksternal sesuai keadaan sebenarnya. Analisis menggunakan matrik SWOT menghasilkan tujuh strategi yang diurutkan menggunakan analisis QSPM yaitu,

- a. Meningkatkan kuantitas salak nglumut untuk memenuhi permintaan luar negeri
- b. Meningkatkan pasar ekspor pada buah salak
- c. Meningkatkan kualitas salak nglumut untuk menguasai pasar
- d. Melakukan kerjasama dengan pemerintah untuk melancarkan usaha tani salak nglumut
- e. Melakukan promosi hasil panen melalui pemasaran yang sangat luas
- f. Mengolah salak nglumut menjadi berbagai macam olahan
- g. Membangun kerja sama dengan industri.

Saran

Pertama Kepada Petani Salak Nglumut
Desa Kaliurang

- a. Petani salak nglumut di Desa Kaliurang harus tetap menjaga aturan yang sudah ditetapkan agar hasil panen menjadi berkualitas dan berlimpah.
- b. Petani dapat mengembangkan agribisnis salak nglumut dengan mempertimbangkan strategi yang disusun dalam penelitian ini karena dapat membantu petani untuk mengembangkan produksinya.
- c. Kedua Kepada Pemerintah
- d. Pemerintan Kabupaten Magelang harus lebih memfokuskan daerah Kelurahan Srumbung agar mendapatkan distribusi alat, pupuk, dan modal secara merata.
- e. Pemerintah sebaiknya meningkatkan kerja sama tentang pemasaran.
- f. Ketiga Kepada Peneliti
- g. Bagi peneliti selanjutnya yang meneliti salak nglumut menyarankan untuk lebih memfokuskan penelitian di bidang pemasaran.

REFERENSI

Anarsis, W. (1996). Agribisnis Komoditas Salak. Jakarta: Bumi Akasara.
Anonim. (2010). Budidaya Salak Unggul. Jakarta: Direktorat Kredit, BPR, dan UMKM Bank Indonesia.

Ardiyanto. (2008). Strategi Pengembangan Salak Nglumut Di Kabupaten Magelang. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
Arikunto, S. (2006). Metodologi Penelitian. Yogyakarta: Bina Aksara.
Astuti. (2007). Budidaya Salak. Jakarta: Agromedia Pustaka.
David, F. (2002). Manajemen Strategis Konsep Edisi ke-7. Jakarta: Prenhallindo.
David, F. (2008). Manajemen Strategis Konsep Edisi 10. Jakarta: Salemba Empat.
David, F. R. (2011). Manajemen Strategis-Konsep. Jakarta: Salemba Empat.
Gitman, Lawrence. (2015). Principles of Management Finance 12th Edition. Boston: Pearson Education, Inc.
Hartuti, Sri. 2013. Strategi Pengembangan Salak Pondoh Pronojiwo Kabupaten Lumajang. Jurnal Ilmiah Inovasi. 13 (3) : 233-240.
Hunger, W. d. (2001). Manajemen Strategic Pengantar Proses Berfikir Strategi Edisi ke-1. Jakarta: Gramedia Pustaka.
Husnan, S. d. (2000). Studi Kelayakan Proyek Konsep . Yogyakarta: Teknik Dan Penyusunan Laporan BPFE.
Kotler, P. (2009). Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga.
Nandariyah. (2007). Kajian Keragaman Kultifar Salak Jawa Berdasarkan Penanda Morfologi dan RAPD, Disertasi. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada.
Nazir. (1998). Metode Penelitian. Jakarta: Rineka Cipta.
Rachmat. (2014). Manajemen Strategi. Bandung: CV Pustaka Setia.
Rangkuti. (2000). Teknik Pembuatan Rencana Bisnis Dan Analisis Kasus. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

- Rangkuti, F. (2005). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Setiawan, Dalimartha. (1999). Atlas Tumbuhan Obat Indonesia Jilid 1. Jakarta: Trubus Agriwidya.
- Sugiono. (2009). Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D. Bandung: Alfa Beta.
- Suharsono, Muhammad Anang Legowo, Agus Setiadi. 2017. Strategi Pengembangan Salak Nglumut Bersertifikat Prima 3 Di Kabupaten Magelang. Jurnal Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. 1 (1) : 222-218.
- Supardi, M. (2006). Metodologi Penelitian . Mataram: Yayasan Cerdas Press.
- Suyanto, M. (2007). Marketing Strategi Top Brand Indonesia. Yogyakarta: C.V Andi Ofset.
- Umar, H. (2008). Desain Penelitian MSDM dan Perilaku Karyawan, Seri Desain Penelitian Bisnis-No 1. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Widyastuty, Y. d. (1993). Mengenal Buah Unggul Indonesia. Jakarta: Penebar Suadaya.
- Yoshida, D. (2004). Arsitektur Strategik: sebuah Solusi Meraih Kemenangan Dalam Dunia Senantiasa Berubah. Jakarta: PT Elex Komputindo Kelompok Gramedia.